

EXISTENZGRÜNDUNG

DER WEG ZUM EIGENEN ARCHITEKTURBÜRO



Impressum

Herausgeber

Architektenkammer Nordrhein-Westfalen, www.aknw.de

Redaktion

Melanie Brans, Natalie Bräuninger, Christiane Hormanns, Friederike Proff, Christof Rose, Christoph Usener, Jutta Vermeulen-Linden, Dr. Markus Wirtz

Fotos

Titel: Ralf Schuhmann (oben); Westend 61/fotolia (unten); S. 4: contrastwerkstatt/fotolia; S. 6: Minerva Studio/fotolia; S. 9: Bits an Splits/fotolia; S. 12, 19: Thilo Saltmann; S. 13: Ralf Schuhmann; S. 24: sepy/fotolia; S. 26: oneinchpunch/fotolia; S. 27, 28: Annika Feuss; S. 31: Christof Rose

Grafik, Layout und Satz

Naumilkat – Agentur für Kommunikation und Design

Druck

TANNHÄUSER MEDIA GmbH

Redaktioneller Hinweis

Die Architektenkammer Nordrhein-Westfalen legt Wert darauf, die Gleichstellung von Mann und Frau in der bewussten Verwendung von Sprache zum Ausdruck zu bringen. Die Architektenkammer achtet deshalb in allen Veröffentlichungen darauf, dass z. B. bei der Nennung von Berufsbezeichnungen nicht allein die maskuline Form verwendet wird. Nach Möglichkeit wird immer wieder im Laufe des Textes auch die feminine Form genannt. Im Interesse der Leserinnen und Leser dieser Publikation werden dem Textfluss und einer guten Lesbarkeit Priorität eingeräumt.

Die Broschüre basiert auf der Publikation „Gründung eines Architekturbüros – Informationen zur beruflichen Selbstständigkeit“ der Architektenkammer Niedersachsen (2009). Wir danken der Architektenkammer Niedersachsen für die Erlaubnis, Teile des Manuskripts an die nordrhein-westfälische Situation anpassen und weiterentwickeln zu können.

Inhalt

1	Einleitung	4
2	Überlegungen vor dem Start	5
	Checkliste zur Selbstanalyse	7
	Maßnahmenplan für die Gründungsphase	8
3	Business- und Finanzplanung	9
	Checklisten Businessplan	12
	Finanzplanung im Überblick	14
	■ Planformular Finanzierung/Kapitalherkunft	15
	■ Planformular Liquiditätsplan	16
	■ Planformular Umsatz- und Rentabilitätsvorschau	17
4	Mögliche Rechtsformen	18
5	Anmeldungen – Mitgliedschaften	21
6	Finanzierung und Fördermöglichkeiten	24
7	Fort- und Weiterbildung	27
8	Tipps nach der Gründung	29
9	Literatur	34

1 Einleitung



Selbstständig Entscheidungen treffen, sich selbst Ziele setzen, sein eigener Chef sein – von einer beruflichen Selbstständigkeit geht große Faszination aus. Ein eigenes Büro verspricht Verantwortung, Unabhängigkeit, selbstbestimmtes Arbeiten und die Freiheit, seine Arbeitszeit selbst einzuteilen.

Doch so spannend es klingt: Eine selbstständige Tätigkeit hat nicht nur Vorteile. Selbstständige arbeiten überdurchschnittlich viel. Im Durchschnitt sind es rund zehn Stunden mehr im Monat als bei Angestellten. Darüber hinaus bedeutet Selbstständigkeit nicht nur Freiheit, sondern auch, ein Stück Sicherheit aufzugeben. Ist die Auftragslage schlecht, fließt kein Geld. Auch gibt es Aufgaben rund um die eigentliche Kerntätigkeit herum, die viel Beschäftigung mit sich bringen. Denn hinter einem eigenen Unternehmen steckt immer ein administrativer Aufwand, der nicht unterschätzt werden darf, etwa in der Buchführung, im Einsatz von Personal sowie in versicherungsrechtlichen und steuerlichen Fragen.

Rund 8.000 bis 9.000 kleine und mittlere Architekturbüros bemühen sich derzeit in Nordrhein-Westfalen um Aufträge. Wer sich auf dem Markt behaupten will, braucht nicht nur Mut, Risikobereitschaft

und Einsatzfreude. Er oder sie muss auch die richtigen Schwerpunkte setzen oder ein passendes Aufgabenfeld finden. Da ist es unerlässlich, sich genau zu überlegen, wie und womit man sich am Markt positionieren und wie man sich bekannt machen will. Man muss also gut vorbereitet sein.

Die vorliegende Broschüre soll Ihnen bei der Gründung Ihres eigenen Architekturbüros helfen. Ausgangspunkt sollte dabei eine kritische Selbstanalyse sein und die Frage: Bin ich der oder die Richtige für eine selbstständige Tätigkeit?

Sie werden einen Eindruck davon erhalten, was auf Sie zukommt. Lernen Sie die Bausteine des Unternehmensplans kennen. Setzen Sie sich mit den berufsrechtlichen Grundlagen auseinander, und erfahren Sie, welche Rechtsform für Ihr Architekturbüro die geeignete ist. Außerdem soll die Broschüre einen Überblick über die Anmeldungen und Versicherungsabschlüsse bieten, die Sie vornehmen müssen, und Förderungsmöglichkeiten und Finanzierungshilfen aufzeigen. Tipps für den Berufsalltag als selbstständige Architektin bzw. selbstständiger Architekt, Innenarchitekt, Landschaftsarchitekt oder Stadtplaner runden das Themenspektrum ab.

2 Überlegungen vor dem Start

In jedem Fall ist es gut, schon ein erstes konkretes Projekt in Aussicht zu haben, wenn man plant, sich selbstständig zu machen. Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit sollte man sich aber auch selbstkritisch prüfen und hinterfragen, ob man ein Gründertyp ist. Stellen Sie sich die richtigen Fragen und beantworten Sie diese ehrlich! Was ist meine Motivation für die Existenzgründung? Bringe ich die richtigen Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmale mit? Beispielsweise ist eine Existenzgründung als reine Notlösung sicher keine gute Entscheidung. Vielmehr sollte man davon überzeugt sein, dass die Selbstständigkeit genau das Richtige ist.

Zusätzlich ist es wichtig, sich rechtzeitig ein möglichst realistisches Bild vom beruflichen Alltag als freiberuflich tätige Architektin bzw. freiberuflich tätiger Architekt, Innenarchitekt, Landschaftsarchitekt oder Stadtplaner zu machen. Dabei helfen Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen, die bereits ein eigenes Büro führen. Wer sich entscheidet, unternehmerisch tätig zu werden, wird in der Regel weniger freie Zeit haben als bisher. Der Begriff „selbstständig“ ist wörtlich zu verstehen. Von der ersten Minute an ist der Existenzgründer auf sich selbst gestellt, und zwar ständig.

Auch die persönlichen Voraussetzungen müssen stimmen. Mitzubringen sind Fachkenntnisse und (im besten Falle) Erfahrungswissen. Mit dem eigenen Büro wird es wichtig, sich mit kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Dingen oder Marketingfragen zu beschäftigen. Kennen Sie sich hier aus? Sind Sie bereit, sich damit auseinanderzusetzen und sich an den notwendigen Stellen fortzubilden?

Grundlegende Merkmale werden nicht zuletzt die körperliche und seelische Belastbarkeit sowie eine gewisse Entscheidungsfreude sein. Wer ein eigenes Architekturbüro führt, muss kontaktfreudig sein, Netzwerke aufbauen, andere von sich und seinen

Ideen überzeugen können. Wie in jedem beruflichen Alltag wird es auch Rückschläge oder Misserfolge geben. In einer beruflichen Selbstständigkeit ist es umso wichtiger, diese Stress-Situationen als positive Herausforderungen anzusehen. Es muss weitergehen, auch wenn es vielleicht einmal mit der Umsetzung eines Auftrages nicht so klappt wie gewünscht.

Zu guter Letzt sollten Sie sich die Frage stellen, wie Ihre Familie bzw. Ihr Partner zu Ihrer Entscheidung für die Bürogründung steht. Haben Sie über alle Konsequenzen gesprochen? Gibt es im Zweifelsfall genug Unterstützung im Privatleben? In diesem Zusammenhang muss auch die Einstellung zum Thema Geld erörtert werden. Man sollte sicher sein, auch dann ruhig schlafen zu können, wenn man kein festes Einkommen hat.

Kreativität, Selbstbewusstsein, Durchsetzungsvermögen, Belastbarkeit, Fachkenntnis: Natürlich können Sie nicht in jedem Gebiet sehr gut sein. Überhaupt ist aller Anfang schwer. Und vielleicht werden Sie im Rahmen Ihrer Selbstanalyse an der einen oder anderen Stelle auch ins Zweifeln kommen. Doch bedenken Sie: Den idealen Unternehmer gibt es nicht. Sie sind in abstrakte Netzwerke eingebunden. Absatz- und Finanzmärkte, Kunden- und Wettbewerbsbeziehungen, Standortbedingungen u.Ä. beeinflussen Ihr unternehmerisches Handeln. Letztlich aber haben Sie es immer mit Menschen zu tun, als Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter, Kreditsachbearbeiter oder Konkurrenten.

Nicht nur Ihr Können, auch Ihre Persönlichkeit zählt. Und denken Sie daran: Ihren Wettbewerbern geht es ähnlich. Ihr Trumpf kann sein, dass Sie mehr lernen, neugieriger sind und schneller arbeiten als andere. Stellen Sie Ihre Stärken in den Vordergrund und nutzen Sie Möglichkeiten, Ihre Schwächen in Stärken umzuwandeln.



Partnerschaften und Büronachfolge

Wer sich nicht sicher ist, ob das Einzelkämpfertum das Richtige für ihn ist, sollte darüber nachdenken, mit Kolleginnen oder Kollegen eine Partnerschaft einzugehen. Ein Architekturbüro kann sehr gut im Team geführt werden. So kann jedes Teammitglied eigene Schwerpunkte und eigene Persönlichkeitsmerkmale einbringen. Das bedeutet zwar, dass mehrere Personen vom Ergebnis des Unternehmens leben müssen, also entsprechend mehr verdient werden muss. Es bedeutet aber auch, dass sich die Belastung auf mehreren Schultern verteilt und man sich beispielsweise in Krisensituationen ergänzen und partnerschaftlich auf die Suche nach einem Ausweg begeben kann. Wie eine berufliche Partnerschaft rechtlich und organisatorisch ausgestaltet sein kann, erfahren Sie in Kapitel 4, „Mögliche Rechtsformen“.

Eine weitere Möglichkeit ist die Übernahme eines bestehenden Büros. Wenn die Analyse Ihres Vorhabens beispielsweise ergibt, dass die Marktsituation

schwierig, vor allem die Akquise von Kunden und Bauherren kompliziert ist, bietet es sich an, in ein etabliertes Architekturbüro einzusteigen und so von bereits bestehenden Strukturen zu profitieren. Zahlreiche Kolleginnen und Kollegen in Nordrhein-Westfalen sind aktuell auf der Suche nach einer Nachfolge. Mit dieser Möglichkeit kann man Erfahrungen für sich nutzen, ggf. zunächst ein paar Jahre in unternehmerischer Verantwortung zusammenarbeiten, dabei lernen, sich fehlendes Wissen aneignen und am Ende das Architekturbüro samt Aufträgen und Kundenstamm übernehmen.

Weitere Informationen erhalten Sie beim Bürovermittlungsdienst der Architektenkammer NRW. Hier erhalten Sie auch einen Kontakt zu einem speziellen Beratungsangebot, das Büronachfolgern und -einsteigern eine Starthilfe gibt.

 www.aknw.de/mitglieder/beratung



Checkliste zur Selbstanalyse



Die folgende Fragenliste kann Ihnen bei der Vorbereitung Ihrer Existenzgründung helfen:

- Haben Sie ausreichend Zeit, sich auf Ihre Gründung vorzubereiten?
- Sind Sie bereit, einen ausführlichen Unternehmens- und Finanzplan zu verfassen?
- Haben Sie in Ihrer bisherigen Tätigkeit ausreichend Berufs- und Branchenerfahrung gesammelt?
- Bringen Sie genügend Freude an Ihrem Beruf mit, um auch mehr als 40 Stunden pro Woche arbeiten zu können?
- Können Sie andere von Ihren Ideen und Ihrem Produkt (Konzept) überzeugen?
- Sind Sie kontaktfreudig?
- Können Sie mit Risiko umgehen?
- Haben Sie den Mut und die Nerven, in den Anfangsjahren mit einem unregelmäßigen Einkommen zu leben?
- Sind Sie körperlich und geistig fit und leistungsfähig?
- Können Sie in Stresssituationen die notwendigen Prioritäten setzen und die Problemlösungen angehen?
- Können Sie gut Entscheidungen treffen?
- Sind Sie bereit, Verantwortung auch für Dinge zu übernehmen, die Sie selbst nicht direkt zu verantworten haben?
- Können Sie unangenehme Wahrheiten aussprechen?
- Können Sie Aufgaben delegieren?
- Ist Ihr Partner/Ihre Familie mit Ihrer unternehmerischen Tätigkeit einverstanden und erfahren Sie aus dem privaten Bereich Unterstützung?
- Sind die Familienaufgaben aufgeteilt?
- Können Sie sich vorstellen, in den Anfangsjahren auf manche gewohnte Freizeit (und damit auf einen Teil des üblichen Familienlebens) zu verzichten?

Weitere Checklisten finden Sie auch im Online-Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi).

 www.existenzgruender.de



Maßnahmenplan für die Gründungsphase*

Was ist zu tun?	OK / fertig	
Rechtliche Voraussetzungen klären	Baukammergesetz	
	Gewerberecht	
	Sonst. Zulassungsvoraussetzungen	
	Rechtsform, Handelsregister	
	Aufenthalts-, Arbeitserlaubnis	
Informationen sammeln	Sonstige	
	Gründerseminare	
	Broschüren, Internet	
	Marktdaten	
Gründungskonzept erstellen	Sonstige	
Beratung	siehe Kapitel 3	
	Unternehmensberatung	
	Steuerberatung/Rechtsberatung	
Finanzierung und Förderung klären	Sonstige	
	Zuschüsse (vor Gründung)	
	Bankfinanzierung (vor Gründung)	
Erforderliche Unterlagen für ein Bankgespräch	Sonstige Finanzierungsquellen	
	Konzept	
	Vertragsentwürfe	
	Selbstauskunft, Vermögensaufstellung	
	Einkommensteuerbescheid	
	Eigenkapitalnachweis	
	Aufstellung mögl. Sicherheiten	
Verträge	bei Übernahme: letzte Bilanzen	
	Kaufverträge	
	Miet-/Pachtverträge	
	Gesellschaftsvertrag	
	Arbeitsverträge	
Versicherungsschutz prüfen	Sonstige	
	Berufshaftpflichtversicherung	
	Gebäudeversicherung	
	Betriebsunterbrechungsversicherung	
	Krankenversicherung	
	Unfallvers., Berufsgenossenschaft	
Eröffnung vorbereiten	Altersvorsorge, Lebensversicherung	
	Berufsunfähigkeitsversicherung	
	Räumlichkeiten suchen	
	Betriebsausstattung besorgen	
Anmeldeformalitäten	Marketingmaßnahmen vorbereiten	
	Mitarbeiter suchen	
	Kammermitgliedschaft (rechtzeitig)	
	Berufsgenossenschaft	
	Finanzamt	
	Agentur f. Arbeit (Mitarbeiter anmelden)	
	Amtsgericht	
	Krankenkasse (Mitarbeiter anmelden)	
Telefon, Post		
Sonstige		

*nach: Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes NRW (Hg.), Die Startercenter NRW: Checkliste zum Unternehmenskonzept, Düsseldorf 2015

3 Business- und Finanzplanung

Die Eröffnung eines Architekturbüros ist eine Entscheidung, der betriebswirtschaftliche Überlegungen zugrunde liegen müssen. Ein erster Auftrag ist zwar wichtig, zugleich sollten jedoch konkrete Vorstellungen darüber bestehen, wie sich das Büro dauerhaft im Markt positioniert, wie weitere Kontakte aufgebaut und Aufträge akquiriert werden können. Eine gute Planung ist daher die halbe Miete. Sie kennen Ihr Vorhaben und haben eine grobe Vorstellung von Ihrem zukünftigen Weg. Spielen Sie verschiedene Varianten durch und wählen Sie die für Sie vorteilhafteste aus. Bewerten Sie Ihre Chancen und Risiken. Dann wird es immer konkreter.

Das wichtigste Schriftstück bei der Planung Ihrer neuen Existenz ist der Unternehmensplan („Businessplan“). Mit ihm erarbeiten Sie ein schriftliches

Gesamtkonzept für die Gründung Ihres Architekturbüros. Der Businessplan ist eine unverzichtbare Unterlage bei Bankverhandlungen oder zur Beantragung von Fördermitteln, etwa des Gründungszuschusses der Bundesagentur für Arbeit. Vor allem aber dient die Ausarbeitung eines Geschäftsplans Ihnen selbst. Sie zwingen sich damit, über Ihre Ideen im Detail nachzudenken und sie auf den Prüfstand zu stellen. Dazu zählt auch die Erfassung von Zahlen, wichtigen Fakten und Prognosen.

Aber Achtung – bei allem Blick auf die Unternehmensplanung selbst: Lassen Sie nicht außer Acht, dass Ihr Architekturbüro Ihnen nicht gleich im ersten Monat eine umfassende Lebensgrundlage bieten kann! Planen Sie, bis es richtig läuft, auch Übergangsfinanzierungen mit ein.



Inhalte des Businessplans

Eine feste Form ist für einen Unternehmensplan nicht vorgegeben. Auch die Inhalte sind im Prinzip variabel. Einige Bausteine sollten jedoch enthalten sein, damit Adressaten sich ein Bild von Ihrem Vorhaben machen und letztlich davon überzeugt werden können.

Zunächst sollte eine einführende Übersicht erfolgen, die darlegt, was genau Sie beabsichtigen und warum Sie davon ausgehen, dass Ihr Konzept Erfolg haben wird. Dabei sollten in kurzer, prägnanter Form die wichtigsten Informationen wiedergegeben werden. Wichtig: Wählen Sie eine einfache Textstruktur und Sprache, möglichst ohne Fachbegriffe. Der Text muss ohne Aufwand verständlich und ansprechend formuliert sein.

Im Anschluss wird die Geschäftsidee selbst detailliert formuliert. Dabei müssen Sie ausarbeiten, weshalb ausgerechnet Ihr Konzept auf dem Markt Erfolg haben wird. Hier können Sie auch auf Spezialisierungen eingehen, die Sie aufgrund persönlicher fachlicher Qualifikation mitbringen, und ausführen, wie die Marktsituation sich in den spezifischen Segmenten darstellt. Dieser Teil ist wichtig, zeigt er doch, ob Ihr Unternehmen Aussicht auf Erfolg hat.

Daneben sollte man nicht vergessen, die Wettbewerbssituation zu analysieren. In diesem Zusammenhang kann auch eine Risikoanalyse und -bewertung erfolgen. Diese zeigt, dass Sie die Risiken rund um Ihre Gründung abschätzen können. Erläutern Sie auch, wie Sie die Risiken beherrschen möchten. Dies unterstreicht, wie ernst es Ihnen mit Ihrer Selbstständigkeit ist.

Anschließend geben Sie zu Ihrer eigenen Person Auskunft und führen nachvollziehbar aus, warum Sie den Weg in die Selbstständigkeit gehen wollen.

Hierbei wird besonderer Wert auf Qualifikationen, Referenzen und Erfahrungen gelegt. Die zuvor erfolgte Selbstanalyse sollte Ihnen bereits entsprechende Informationen über sich selbst verraten haben.

Auch Bürostandort und Bürostruktur müssen einer genauen Betrachtung unterzogen werden. So muss der Gründer eine Wahl treffen, für welche Organisations- bzw. Rechtsform er sich entscheidet. Von dieser Entscheidung hängen viele weitere Fragestellungen ab, so zum Beispiel die Investitionsplanung, der Raum- und Personalbedarf, aber auch die Ausstattung des Büros. Machen Sie sich hier auch schon Gedanken über bürointerne Abläufe. Diese werden im Rahmen der noch zu erstellenden Finanz-, Umsatz- und Kapitalpläne von Bedeutung sein.

Zeigen Sie, dass Sie betriebswirtschaftlich denken, und überzeugen Sie durch Überlegungen zu Marketingkonzepten und Bauherrenakquise. Hier müssen Sie beweisen, dass Sie selbst von Ihrem Projekt überzeugt sind.

Dazu gehört auch ein Modell für Ihre eigene Vergütung. Gerade in diesem Bereich sollten Sie zeigen, dass Sie sich mit der HOAI beschäftigt haben und sich auskennen. Führen Sie auf, dass Sie einen kalkulatorischen Stundensatz für Ihre Tätigkeit ermittelt haben, der auskömmlich ist und anhand dessen Sie entscheiden können, welche Aufträge Sie annehmen und welche nicht. Denn die HOAI lässt nur wenig Spielraum, Honorare frei zu generieren. Daher sollten Sie sich auch mit der Frage auseinandersetzen, ab wann ein Auftrag unrentabel wird.

Detaillierte Finanzplanung

Neben diesem textlichen Teil, quasi dem überblicksartigen Gesamtkonzept Ihrer Gründung, müssen Sie eine detaillierte Finanzplanung erstellen. Hier müssen Sie beweisen, dass Sie kaufmännisch denken. Der Finanzplan besteht aus folgenden Einzelteilen:

- **Kapitalbedarfsplan:** Dieser listet auf, mit welchen Gründungskosten Sie im Einzelnen für Ihr Unternehmen rechnen. Einzubeziehen sind einmalige Ausgaben und Investitionen, die unmittelbar im Zusammenhang mit der Gründung anfallen, sowie Kosten und Reserven zur Überbrückung einer Anlaufphase, in der Sie mit Ihrer Arbeit in Vorleistung gehen, bevor Sie die erste Rechnung stellen können.
- **Finanzierungsplan:** Dieser erläutert, wie der zuvor skizzierte Kapitalbedarf gedeckt werden soll. Aufzuführen sind Eigenmittel in Form von Barmitteln und Sacheinlagen, Zuschüsse und Fördermittel sowie Fremdkapital. Bei einer Aufnahme von Krediten sollten Sie die Höhe des Kredits, die Rückzahlungsmodalitäten und die Bank benennen.
- **Liquiditätsplan:** Dieser führt in Form einer Jahresübersicht (12 Monate) Ihre zu erwartenden Einnahmen aus Umsatz, Fördermitteln und sonstigen Einzahlungen auf und stellt diesen Ihre Ausgaben gegenüber. Der Plan zeigt, über wie viele liquide Mittel Sie voraussichtlich verfügen, aus denen Sie Rücklagen für Ihr Unternehmen bilden können. Führen Sie den Liquiditätsplan in Form einer Tabelle mit einer Spalte für jeden Monat. Am Ende jeder Monatsübersicht muss hier die kumulierte Liquidität aufgeführt sein, das heißt, Gewinne oder Verluste aus dem Vormonat werden in die Folgemonate übertragen und aufsummiert.

- **Umsatz- und Rentabilitätsvorschau:** Diese legt subjektiv dar, welche Umsätze Sie in den Folgejahren erwarten und ob diese geeignet sind, Ihnen eine dauerhafte Lebensgrundlage zu bieten. Es handelt sich um eine Vorschau, also eine zukunftsorientierte Darstellung von Umsätzen und Rentabilität Ihres Unternehmens. Dazu sind den Umsätzen die Betriebskosten sowie Rücklagen für Investitionen und Verbindlichkeiten gegenüberzustellen. In diesem Zusammenhang sind nun auch Ihre privaten Kosten und Ihre privaten Steuern zu berücksichtigen, denn diese bilden die Privatentnahme, also Ihren Unternehmerlohn, der mit dem Betriebsergebnis zu erwirtschaften sein wird. Listen Sie auch hier den entsprechenden Bedarf im Einzelnen auf und vergessen Sie dabei nicht, einen ausreichenden Anteil für die Sozialversicherung und die Einkommensteuer zu kalkulieren. Auf dieser Basis können Sie Ihren kalkulatorischen Stundensatz ermitteln.

Insgesamt stellen Sie mit Ihrer Finanzplanung dar, dass Sie eine stabile, realistische Existenzgründung planen. Jederzeit zahlungsfähig zu sein, ist wichtig für das Überleben Ihres Unternehmens. Denn gerade bei Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplanern, die als Sachwalter der Bauherren tätig sind und eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe erfüllen, ist dies eine wesentliche Voraussetzung für die Mitgliedschaft in der Architektenkammer und damit für das Führen des Titels und für die Berufsausübung. Zum Schutz von Bauherren, aber auch des Berufsstandes insgesamt wird aus der Architektenliste gelöscht, wer nicht zahlungsfähig ist.

Je besser Ihr Unternehmensplan durchdacht ist, desto leichter werden Sie starten und auch andere von Ihrem Konzept überzeugen. Darüber hinaus gibt eine detaillierte Planung auch Ihnen ein Stück Sicherheit. Der Weg in die Selbstständigkeit wird damit ein wenig überschaubarer.



Checkliste Businessplan

Wenn Ihnen z.B. in Zusammenarbeit mit Kreditinstituten oder Fördermittelgebern an schnellen und unkomplizierten Verfahren liegt, sollten Sie Ihren Businessplan sauber und klar strukturieren. Folgende Checkliste kann Ihnen als Vorlage dienen:

- Deckblatt
- Inhaltsverzeichnis
- Einführende Übersicht / vorangestellte Zusammenfassung
- Beschreibung der Geschäftsidee, der Dienstleistung und der Ziele
- Beschreibung der Wettbewerbssituation, der Kunden und der Zielgruppe
- Angaben zur Gründerperson, Stärken, besondere Eignung, Motivation, Risikoanalyse
- Angaben zur geplanten Bürostruktur, zur Rechtsform, zum Standort
- Marketingkonzept & Bauherrenakquise, Besonderheiten bei Architekten
- Angaben zum Vergütungsmodell, Erläuterung HOAI / Besonderheiten
- Finanzplanung für 3 Jahre mit
 - Kapitalbedarfsplan
 - Finanzierungsplan
 - Liquiditätsplan
 - Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Anlagen (Lebenslauf, Urkunden, Bescheinigungen, Zertifikate, weiterführende Informationen etc.)



Unterstützung beim Unternehmensplan



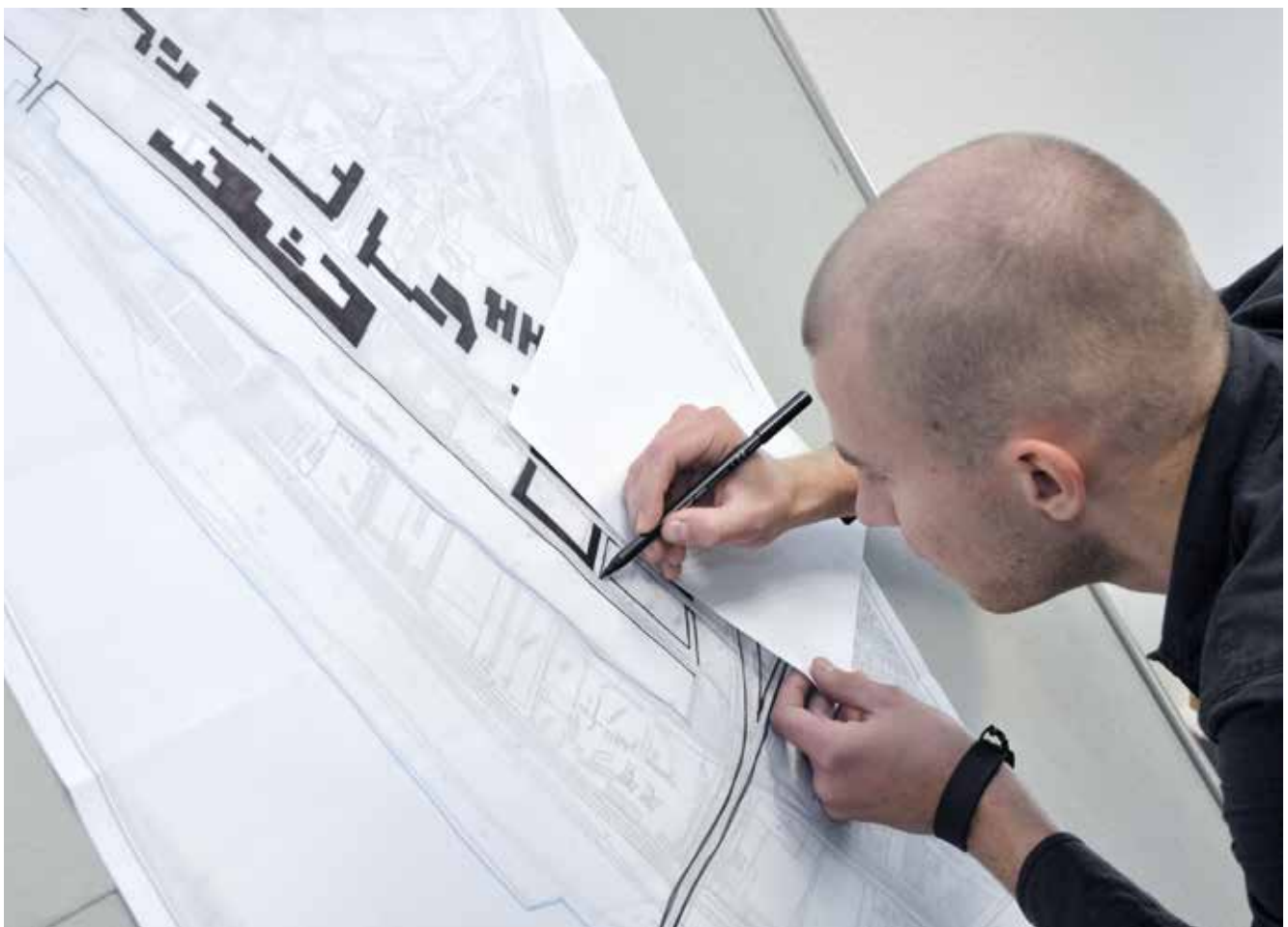
Der Businessplan ist ein notwendiges Schriftstück bspw. zur Vorlage bei Fördermittelgebern, Kreditinstituten oder der Bundesagentur für Arbeit. Wenn Sie sich aus einer Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen möchten, können Sie den Gründerzuschuss beantragen (siehe auch Kapitel 7 – Finanzierung und Fördermöglichkeiten). In diesem Zusammenhang ist der Businessplan durch eine fachkundige Stelle zu beurteilen.

Die Architektenkammer NRW übernimmt die externen Beurteilungen im Zusammenhang mit der Beantragung des Gründerzuschusses für ihre Mitglieder. Als beurteilende und fachkundige Stelle können wir Ihren Unternehmensplan aber nicht für Sie verfas-

sen. Mit dieser Broschüre geben wir Hilfe und Tipps zur Erstellung eines Businessplans.

Wenn Sie weitere Informationen zum Businessplan und dessen Erstellung benötigen, können Sie die Checklisten im Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) nutzen. Daneben bietet die Akademie der Architektenkammer NRW Seminare für Existenzgründer. In diesen wird neben aktuellen Entwicklungen am Markt für freiberuflich tätige Architektinnen und Architekten auch die Erstellung von Unternehmenskonzepten erläutert.

 www.akademie-aknw.de



Finanzplanung im Überblick

Um vor allem die Finanzplanung übersichtlich zu halten, empfiehlt sich die Verwendung von Tabellen. Im

Folgenden finden Sie Beispiele dafür, wie die Finanzplanung für einen Unternehmensplan aussehen kann.



Planformular Kapitalbedarf/-verwendung*

	vorhanden	zu beschaffen	gesamt
Investitionen in die Gründung	Grundstück und Gebäude		
	■ Anschaffungskosten	_____	_____
	■ Bauaufwendungen (auch bei Miete)	_____	_____
	Büroausstattung		
	■ Möbel und Accessoires	_____	_____
■ EDV (Computer, Drucker, Notebook etc.)	_____	_____	
■ Telekommunikation (Netzwerk, Internet)*	_____	_____	
■ Büromaterial, Kamera usw.	_____	_____	
■ Software-Lizenzen*	_____	_____	
*nur der einmalige Aufwand gilt als Investition, wiederkehrende Zahlungen sind Kosten			
	Kaufpreis		
	■ bei Büronachfolge	_____	_____
	Fahrzeug	_____	_____
	Summe Investitionen	_____	_____
Gründungs(neben)kosten	Beratung/Honorare		
	■ Anwalt/Notar	_____	_____
	■ Steuerberater	_____	_____
	Markteinführung/Marketing		
■ Aufbau des Internetauftritts o.Ä.	_____	_____	
Fort- und Weiterbildung			
■ z. B. Sachverständigenwesen	_____	_____	
Sonstiges			
■ Mietkaution, Makler-Courtage usw.	_____	_____	
Betriebsmittel	Summe Gründungsnebenkosten		
	Anlaufkosten		
	■ laufende Betriebskosten für die ersten 3 Monate	_____	_____
■ Vorfinanzierung von Aufträgen	_____	_____	
Reserven			
■ Deckung des Lebensunterhalts	_____	_____	
■ Unvorhergesehenes	_____	_____	

	vorhanden	zu beschaffen	gesamt
Summe Betriebsmittel	_____	_____	_____
Gesamtsumme Kapitalbedarf	_____	_____	_____

Planformular Finanzierung/Kapitalherkunft*



	vorhanden	zu beschaffen	gesamt
Eigenkapital			
■ Barmittel	_____	_____	_____
■ Sacheinlagen (z.B. vorhandene Betriebsausstattung oder Fahrzeug)*	_____	_____	_____
<small>* s. Tabelle „Kapitalbedarf, Kapitalverwendung“: Wert aus Feld „Summe Kapitalbedarf/vorhanden“</small>			
Summe Eigenkapital	_____	_____	_____
Zuschüsse			
■ Gründerzuschuss der Agentur für Arbeit	_____	_____	_____
■ Sonstige Zuschüsse	_____	_____	_____
Summe Zuschüsse	_____	_____	_____
Fremdkapital			
■ Verwandtendarlehen	_____	_____	_____
■ Bankdarlehen	_____	_____	_____
■ Kontokorrent	_____	_____	_____
■ Sonstige Fremdmittel	_____	_____	_____
Summe Fremdkapital	_____	_____	_____
Finanzierung gesamt	_____	_____	_____

* Betrachten Sie Ihr eigenes Vorhaben und Ihre persönliche Situation sorgfältig. Diese Formulare erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Ergänzen Sie ggf. weitere Kostenpunkte!



Planformular Liquiditätsplan*

		Monat 01	Monat 02	...	Monat 12
Einzahlungen	■ Umsatz (inkl. MwSt.)	_____	_____		_____
	■ Förderung/Zuschüsse (z. B. Gründerzuschuss)	_____	_____		_____
	■ Sonstige Einzahlungen (z. B. Kredit, Privateinlage)	_____	_____		_____
	Summe Liquiditätszugang	_____	_____		_____
Auszahlungen	Personalkosten				
	■ Mitarbeiter (Löhne/Gehälter)	_____	_____		_____
	■ Fremdkosten (freie Mitarbeiter)	_____	_____		_____
	■ Privatentnahme	_____	_____		_____
	■ Sozialabgaben	_____	_____		_____
	■ Sonstiges	_____	_____		_____
	Kosten der Raumnutzung				
	■ Miete	_____	_____		_____
	■ Nebenkosten (Gas, Wasser, Strom)	_____	_____		_____
	■ Reparaturen/Instandhaltung	_____	_____		_____
	Sachkosten Büro				
	■ Büromaterial	_____	_____		_____
	■ Telekommunikation/Internet	_____	_____		_____
	■ EDV-Software	_____	_____		_____
■ Porto	_____	_____		_____	
■ Investitionen/Instandhaltung	_____	_____		_____	
Kfz-Kosten					
■ Reisekosten	_____	_____		_____	
■ Reparaturen/Instandhaltung	_____	_____		_____	
Beiträge/Honorare					
■ Versicherungen	_____	_____		_____	
■ Berufshaftpflicht	_____	_____		_____	
■ Kammermitgliedschaft	_____	_____		_____	
■ Rechts-/Steuerberatung	_____	_____		_____	
■ Versorgungswerk	_____	_____		_____	
Fort- und Weiterbildung	_____	_____		_____	
Sonstige Kosten					
■ Tilgung	_____	_____		_____	
■ Zinsen	_____	_____		_____	
■ Betriebliche Steuern*	_____	_____		_____	
<small>*abhängig von der Rechtsform</small>					
Summe Liquiditätsabgang	_____	_____		_____	

	Monat 01	Monat 02	...	Monat 12
Liquiditätssaldo pro Monat* <small>*Liquiditätszugang abzüglich Liquiditätsabgang</small>	_____	_____		_____
Kumulierter Liquiditätssaldo	_____	_____		_____

*Bitte beachten Sie: Für die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle im Rahmen der Beantragung des Gründerzuschusses muss ein Liquiditätsplan über zwölf Monate vorliegen. Außerdem gilt auch hier: Das Formular erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Ergänzen Sie weitere Punkte und beachten Sie im Rahmen der Berechnung Ihrer Privatentnahme z.B. auch Ihre Einkommensteuer.

Planformular Umsatz- und Rentabilitätsvorschau*



	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Erwartete Umsatzerlöse <small>(Honorare aus Aufträgen/netto)</small>	_____	_____	_____
Aufwendungen			
■ Personalkosten inkl. Nebenkosten	_____	_____	_____
■ Honorare (für Fremdarbeiten)	_____	_____	_____
■ Raumkosten/Miete	_____	_____	_____
■ Nebenkosten (Strom, Wasser, Gas)	_____	_____	_____
■ Betriebl. Versicherungen/Beiträge	_____	_____	_____
■ KFZ-Kosten	_____	_____	_____
■ Werbe- und Reisekosten	_____	_____	_____
■ Werbung, Marketing	_____	_____	_____
■ Telekommunikation	_____	_____	_____
■ Bürobedarf	_____	_____	_____
■ Rechtsberatung, Steuerberatung u. Ä.	_____	_____	_____
■ Sonstige Aufwendungen	_____	_____	_____
Summe der Aufwendungen	_____	_____	_____
Ergebnis <small>(vor Steuern, Abschreibungen, Zinsen)</small>	_____	_____	_____
■ Zinsen	_____	_____	_____
■ Steuern	_____	_____	_____
Jahresüberschuss/-defizit	_____	_____	_____
■ Tilgung	_____	_____	_____
■ Private Versicherungen (Kranken-, Pflege-, Unfallversicherung und Altersvorsorge)	_____	_____	_____
Frei verfügbares Einkommen	_____	_____	_____

*Das Formular erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Prüfen Sie Ihre Situation genau und ergänzen Sie ggf. weitere Punkte. In jedem Fall sollten Sie aus dem Betriebsergebnis Ihrer Rentabilitätsvorschau Ihren Unternehmerlohn decken können. Zugleich sollten Mittel für eine Liquiditätsreserve übrig bleiben.

Formulare erstellt/angepasst nach:

www.existenzgruender.de und www.startercenter.nrw

4 Mögliche Rechtsformen

Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplaner gehören zur Gruppe der freien Berufe. Wer sich selbstständig macht, genießt gewisse Vorteile und Freiheiten. Beispielsweise ist eine freiberufliche Tätigkeit nach deutschem Recht kein Gewerbe. Sie unterliegt entsprechend nicht der Gewerbeordnung. Außerdem können Freiberufler ihren Gewinn mittels Einnahmen-/Überschussrechnung ermitteln und müssen keine handelsrechtlichen Bilanzen erstellen.

Und doch sollte man sich die Wahl der späteren Rechtsform schon vor der Gründung seines Büros genau überlegen. Denn von ihr hängen die persönliche Haftung, die steuerrechtliche Behandlung des Unternehmens, die Gründungskosten und die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung ab.

Einzelunternehmer

Die weitaus größte Zahl der Existenzgründer in der Architekturbranche wählt die Rechtsform des „Einzelunternehmers“. Dabei ist die Architektin bzw. der Architekt allein entscheidungsbefugt. So ist man in besonderem Maße unabhängig und für sich selbst verantwortlich. Man haftet aber persönlich für alle Fehler und Verbindlichkeiten, auch mit dem Privatvermögen. Und doch ist die Gründung eines Einzelunternehmens der schnellste Weg zur beruflichen Unabhängigkeit.

In der Regel trägt das Einzelbüro den Namen des Architekten oder den Zusatz „Architekturbüro“. Unzulässig sind dagegen irreführende Bezeichnungen wie beispielsweise die Bezeichnung „Peter Müller Architekten“, weil dadurch der Eindruck erweckt wird, dass mehrere Architekten Inhaber des Architekturbüros sind. Bitte bedenken Sie außerdem: Zur Gründung eines Architekturbüros ist die Eintragung in die Liste als freischaffender Architekt/freischaffende Architektin erforderlich. Insofern sollten Sie den Status Ihrer Mitgliedschaft in der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen prüfen und die Kammer recht-

zeitig darüber informieren, wenn Ihre Tätigkeitsart bisher anders lautete und geändert werden muss.

Ein weiteres Thema, mit dem Sie sich auseinandersetzen sollten, wenn Sie ein Einzelbüro führen, ist die Vermeidung einer Scheinselbstständigkeit. Dies betrifft Existenzgründer, die planen, von ihrem Einzelbüro aus beispielsweise als „freie Mitarbeiter“ für andere Architekturbüros tätig zu sein. Wenn Sie dauerhaft für einen einzigen Auftraggeber tätig sind, von diesem Weisungen entgegennehmen und eng in dessen betriebliche Organisation eingebunden sind, könnte es sein, dass Sie als „scheinselbstständig“ gelten. Dies wiederum kann zur Folge haben, dass Ihnen Ihre Freiberuflichkeit aberkannt wird, Sozialversicherungsbeiträge nachzuzahlen sind und Ihre Existenzgrundlage insgesamt gefährdet ist. Um sicherzugehen, nicht als scheinselbstständig zu gelten, sollten Sie Ihre Unternehmung im Einzelbüro also auf eine breite Basis von Auftraggebern stellen. Es empfiehlt sich sowieso nicht, von Einzelnen abhängig zu sein.

Kooperationen, Partnerschaften

Natürlich steht Architektinnen und Architekten die Möglichkeit offen, mit anderen Kollegen eine Gesellschaft zu gründen, um mit diesen gemeinsam den Beruf auszuüben (zu den Vorteilen s. Kasten „Partnerschaften und Büronachfolge“ → Kap. 2). Dabei ist auch die Kooperation mit Angehörigen anderer Berufsgruppen zulässig und sinnvoll, insbesondere

mit Ingenieuren. Bei gemischten Büros sind die unterschiedlichen Qualifikationen jedoch kenntlich zu machen. Zum Beispiel kann durch die Bezeichnung „Architektur- und Ingenieurbüro“ darauf hingewiesen werden. Auch hier darf die Außendarstellung insgesamt nicht irreführend sein.



Es gibt mehrere Gesellschaftsformen für die Zusammenarbeit von Architektinnen und Architekten. Die üblichste Form ist die der Personengesellschaft, meist in Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). Ihr Vorteil liegt darin, dass die Gründung besonders unkompliziert ist.

Grundlage ist ein Gesellschaftsvertrag, der im Prinzip auch mündlich geschlossen werden kann. Zur Regelung bestimmter Formalien, z.B. Geschäftsführung und Vertretung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Auflösung bei Kündigung, Todes- und Erbfall usw., ist jedoch ein schriftlicher Gesellschaftsvertrag anzuraten. Hierzu empfiehlt sich die Unterstützung eines Rechtsanwalts oder eines Steuerberaters. Der Nachteil bei einer Zusammenarbeit in Form einer GbR ist, dass diese Gesellschaftsform die Gesellschafter besonders fest aneinander bindet.

Das Gesellschaftsvermögen der GbR ist ein sogenanntes „Gesamthandvermögen“ der Gesellschafter. Dies hat zur Folge, dass alle Gesellschafter zusammen Eigentümer des Gesellschaftsvermögens sind und auch nur gemeinsam über das Vermögen verfügen können. Nach dem BGB obliegt die Geschäftsführung und die Vertretung bei der GbR allen Gesellschaftern gemeinsam. Das bedeutet, dass die Gesellschafter sich im beruflichen Alltag besonders gut abstimmen müssen. Hinzu kommt, dass für Verbindlichkeiten der GbR die Gesellschafter als Gesamtschuldner haften. Dies bedeutet, dass jeder Gesellschafter in voller Höhe für die Schulden der

Gesellschaft und damit konkret auch für die Fehler eines jeden Mitgesellschafters haftet, und zwar grundsätzlich persönlich, also auch mit seinem gesamten Privatvermögen.

Neben der GbR besteht für Architektinnen und Architekten auch die Möglichkeit, eine Partnerschaftsgesellschaft nach dem Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) mit anderen Freiberuflern zu gründen. Die Partnerschaftsgesellschaft ist rechtsfähig und kann unter ihrem Namen Rechte erwerben. Zur Gründung dieser Gesellschaftsform ist eine Eintragung in das Partnerschaftsregister nach § 4 PartGG beim zuständigen Amtsgericht erforderlich. Merkblätter, die als Hilfestellung bei der Abfassung der Erstanmeldung dienen können, sind bei den zuständigen Amtsgerichten erhältlich.

Grundlage der Partnerschaftsgesellschaft ist der Partnerschaftsvertrag, der mit anwaltlicher Beratung erstellt werden sollte. Grundsätzlich haften gemäß § 8 Abs.1 PartGG sämtliche Partner neben dem Gesellschaftsvermögen auch mit ihrem Privatvermögen als Gesamtschuldner. Nach § 8 Abs.2 PartGG ist es der Partnerschaftsgesellschaft aber möglich, die Haftung für eine bestimmte Leistungserbringung auf denjenigen Partner zu konzentrieren, der die Leistung tatsächlich erbracht hat. Die Darlegungs- und Beweislast, dass die Haftung beschränkt ist und welcher Partner mit dem Fall tatsächlich befasst war, obliegt der Partnerschaft bzw. dem Partner, der sich entlasten will.

Der Name der Partnerschaft muss den Namen mindestens eines Partners, den Zusatz „und Partner“ oder „Partnerschaft“ sowie die Berufsbezeichnung aller in der Partnerschaft vertretenen Berufe enthalten. Der Begriff „Partner“ oder „Partnerschaft“ ist seit Einführung des Partnerschaftsgesellschaftsgesetzes eine Rechtsformbezeichnung und darf von Gesellschaften, die nach 1995 gegründet wurden, nur noch geführt werden, wenn es sich um eine Gesellschaft im Sinne des Partnerschaftsgesellschaftsgesetzes handelt.

Darüber hinaus besteht für Partnerschaftsgesellschaften gemäß §8 Abs.4 PartGG die Möglichkeit der Haftungsbeschränkung. Bei einer Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartGmbH) haftet für Verbindlichkeiten der Partnerschaft aus Schäden wegen fehlerhafter Bauausübung ausschließlich das Gesellschaftsvermögen. Der Namenszusatz muss die Haftungsbeschränkung nach außen erkennen lassen. Eine Abkürzung wie „PartGmbH“ darf verwendet werden. (Die Architekten-

kammer NRW stellt hierzu einen speziellen Praxishinweis (PH 49 PartGmbH) zur Verfügung.)

Eine weitere Gesellschaftsform, die gewählt werden kann, ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Die GmbH ist eine juristische Person, die am Geschäftsleben teilnimmt und somit beispielsweise Rechte erwerben oder klagen kann. Grundsätzlich haftet bei der GmbH nur das Vermögen der Gesellschaft. Notwendige Organe der GmbH sind der oder die Geschäftsführer sowie die Gesellschafterversammlung.

Die GmbH entsteht als juristische Person mit ihrer Eintragung in das Handelsregister. Grundlage ist der Gesellschaftsvertrag, der notariell beurkundet werden muss. Stammkapital muss mindestens in Höhe von 25.000 Euro vorhanden sein. Die GmbH ist kraft Gesetzes ein Gewerbebetrieb und somit grundsätzlich gewerbsteuerpflichtig. Des Weiteren muss die GmbH bilanzieren und eine doppelte Buchführung durchführen, was zu einem nicht unerheblichen Verwaltungsaufwand führt.

Eintragung in das Gesellschaftsverzeichnis

Eine Besonderheit besteht bei Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplanern noch hinsichtlich der Eintragung ihrer Zusammenschlüsse bei der Architektenkammer NRW: Partnerschaften, GmbHs und andere Kapitalgesellschaften müssen in ein gesondertes Gesellschaftsverzeichnis bei der Kammer eingetragen werden.

Die Berufsbezeichnung „Architekt“ sowie Wortverbindungen mit dieser Bezeichnung oder ähnliche Bezeichnungen dürfen im Namen einer Partnerschaftsgesellschaft oder einer Kapitalgesellschaft (insbesondere GmbH, UG, AG) nach Baukammergesetz nur geführt werden, wenn die Gesellschaft in das Gesellschaftsverzeichnis eingetragen ist. Das heißt: Firmierungen wie „Architekten GmbH“ oder „Architektur-GmbH“ sind nur nach erfolgter Eintragung in das Gesellschaftsverzeichnis der Architektenkammer NRW zulässig.

5 Anmeldungen und Mitgliedschaften

Wer ein Architekturbüro gründet, sollte zu allererst an die Mitgliedschaft in der Architektenkammer NRW denken. Wer schon Mitglied der Architektenkammer ist, muss seine Tätigkeitsart in der Architektenliste in „freischaffend“ ändern lassen. Wer noch nicht Mitglied der Architektenkammer ist, muss unbedingt eine Mitgliedschaft anstreben. Nur Mitglieder der Architektenkammer NRW dürfen sich als Architektin, Architekt, Innenarchitekt, Landschaftsarchitekt oder Stadtplaner bezeichnen und ihr Büro „Architekturbüro“ oder entsprechend nennen und sind beispielsweise zur Bauvorlage berechtigt.

Um Mitglied der Architektenkammer NRW werden zu können, müssen der erfolgreiche Abschluss eines mindestens achtsemestrigen Fachstudiums sowie eine zweijährige praktische Tätigkeit nachgewiesen werden. Daneben müssen sich Absolventinnen und Absolventen in 80 Stunden über das Studium hinaus an anerkannten Bildungseinrichtungen weitergebildet haben. Über die Eintragung in die Architektenliste entscheidet der Eintragungsausschuss der Architektenkammer NRW.

Die Architektenkammer NRW ist die Interessenvertretung der NRW-Architekten und -Planer. Ihren Mitgliedern bietet sie ein umfassendes Service- und Beratungsangebot. Sie arbeitet nach dem Prinzip der berufsständischen Selbstverwaltung. Die Mitglieder tragen ihre Kammer aus eigener Kraft. Alle Gremien

Finanzamt/Steuernummer

Wer eine selbstständige Tätigkeit aufnimmt, muss dies dem Finanzamt mitteilen. Zuständig ist dasjenige Finanzamt, in dessen Zuständigkeitsbereich der Bürostandort liegt. Die Mitteilung an das Finanzamt bedarf keiner besonderen Form, sondern kann formlos erfolgen. In diesem Zusammenhang muss der Gründer bzw. die Gründerin eine neue Steuernummer beantragen. Über diese werden die Einkommensteuer sowie die dann anfallende Umsatzsteuer abgewickelt.


Nach § 18 Abs. 1 EStG gehören die Mitglieder der Architektenkammer NRW steuerlich zu den „Freien

sind ehrenamtlich tätig und werden alle fünf Jahre von den Mitgliedern in Urwahl neu bestimmt.

Zentraler Baustein im Beratungsangebot der Architektenkammer NRW ist die telefonische Beratung zu Fragen in den Bereichen Recht, Architektur, Technik oder Existenzgründung. Auch zu weiteren Themen ist die AKNW eine Anlaufstelle für ihre Mitglieder. Darüber hinaus ist die Berufspolitik eine der Kernaufgaben der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen. Mit Sachverstand und Expertenwissen steht die AKNW dem nordrhein-westfälischen Landtag, der Landesregierung, der Verwaltung, den Kommunen und anderen öffentlichen Institutionen bei allen architektur- und städtebaubezogenen Fragestellungen zur Seite.



Kontakt

Architektenkammer NRW
Eintragungsabteilung
Zollhof 1
40221 Düsseldorf
eintragung@aknw.de
 www.aknw.de

Neben der wichtigen Kammermitgliedschaft gibt es noch weitere Formalitäten, Anmeldungen, Ummeldungen und Mitgliedschaften, an die Gründer denken müssen:

Berufen“ oder „Katalogberufen“, die von der Gewerbesteuer befreit sind. In jedem Fall ist vor Beginn der beruflichen Tätigkeit ein Steuerberater zu Rate zu ziehen. Denn nur dieser kann abschließend klären, welchen steuerlichen Regelungen Sie letztendlich unterliegen und welche Regelungen für Sie und eventuelle Mitarbeiter zu treffen sind. Bitte beachten Sie auch: Als Büroinhaber werden Sie im Rahmen der ersten Aufträge bald auch die ersten Rechnungen stellen. Daher sollten Sie sich rechtzeitig mit Formvorschriften für Ihre Rechnungen auseinandersetzen. Informationen gibt Ihnen hierzu u.a. auch die Rechtsberatung der Architektenkammer NRW.

Krankenkasse

Selbstständig Tätige sind nicht (wie aus dem Angestelltenverhältnis bekannt) Pflichtversicherte in der Krankenversicherung. Vielmehr müssen sie sich selbst um eine Krankenversicherung bemühen. Daneben sind die Kosten für die Krankenversicherung nicht nur anteilig, sondern vollständig allein zu zahlen. Dafür haben Selbstständige die Wahl zwischen der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung.

Wenn Sie bislang Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse waren, können Sie auf Antrag als freiwilliges Mitglied in dieser Krankenkasse bleiben. Jede gesetzliche Krankenkasse bietet für freiwillig versicherte Selbstständige gesonderte Tarife an. Aber Achtung: Für die Antragstellung gelten Fristen. Bitte

halten Sie Rücksprache mit ihrer gesetzlichen Krankenversicherung, damit Sie nicht plötzlich ohne Versicherungsschutz dastehen.

Grundsätzlich besteht auch die Möglichkeit, zu einer privaten Krankenversicherung zu wechseln. Hier sollten Sie die Vor- und Nachteile individuell prüfen. Auf jeden Fall sollten Sie sich mehrere Vergleichsangebote einholen, da Leistungen und Beiträge stark variieren. Weiterhin sollten Sie prüfen, inwiefern eine Tagegeld- bzw. Krankenhaustagegeldversicherung sinnvoll ist. Denn wenn Sie plötzlich erkranken, stehen Sie möglicherweise ohne Einkünfte da – ein Risiko, das sich absichern lässt. Gleiches gilt für eine Unfallversicherung, eine Berufsunfähigkeitsversicherung und das Risiko der Pflegebedürftigkeit.

Rentenversicherung

Mit der Eintragung in die Architektenliste des Landes Nordrhein-Westfalen ist die Zugehörigkeit zum Versorgungswerk der Architektenkammer NRW verbunden. Damit ist den Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplanern in Nordrhein-Westfalen sowie deren Familien eine leistungsstarke Absicherung im Alter und bei Berufsunfähigkeit garantiert.


Wenn Sie vor Ihrer Selbstständigkeit noch nicht Mitglied der Architektenkammer NRW waren, werden Sie mit dem Tag Ihrer Eintragung in die Architektenliste automatisch Mitglied des Versorgungswerks. Daraufhin wird Ihr monatlicher Beitrag berechnet, der von Ihren Einkünften abhängt. Die Höhe der erworbenen Rentenansprüche richtet sich dann unter anderem nach dem Durchschnitt der geleisteten Versorgungsabgaben. Wenn Sie bereits Mitglied im Versorgungswerk der Architektenkammer NRW sind, müssen Sie das Versorgungswerk über die Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit informieren. In diesem Fall ändert sich nur Ihre Beitragszahlung.

Die Höhe der Versorgungsabgaben ist in der Satzung des Versorgungswerks geregelt und orientiert sich bei allen selbstständigen bzw. freischaffenden Mitgliedern an den jeweiligen Berufseinkünften. Davon sind

derzeit 18,6% als Versorgungsabgabe zu zahlen. Als Berufseinkünfte gelten die gesamten Einnahmen aus der Ausübung des Berufs abzüglich der Betriebskosten. Bei Eröffnung des eigenen Büros kann für das Jahr der Eröffnung und die drei folgenden Kalenderjahre freiwillig ein festgelegter Pauschalbetrag pro Monat gezahlt werden.

Hinweis: Sollten Sie im Verlauf Ihres Berufslebens schon einmal Beiträge an die Deutsche Rentenversicherung gezahlt haben, dann sollten Sie mit einem Rentenberater des Versorgungswerks überprüfen, ob es günstiger ist, einen Antrag auf Erstattung dieser Beiträge zu stellen oder alternativ bis zu einem Mindestbestand von 60 Monaten weiter freiwillig Beiträge an die Deutsche Rentenversicherung zu entrichten, um bestehende Ansprüche dauerhaft zu erhalten.

Kontakt

Versorgungswerk der Architektenkammer NRW
Inselstraße 27
40479 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 4 92 38 0
info@vw-aknrw.de
 www.vw-aknrw.de

Berufshaftpflichtversicherung

Freischaffend tätige Mitglieder der Architektenkammer NRW sind gemäß § 22 Abs. 2 Ziff. 5 BauKaG NRW zum Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung gesetzlich verpflichtet. Die Einhaltung dieser Verpflichtung wird durch die Architektenkammer Nordrhein-Westfalen überprüft, da die AKNW nach dem Versicherungsvertragsgesetz zuständige Stelle zur Überprüfung des Versicherungsschutzes ist.

Die Berufshaftpflichtversicherung dient vorrangig der eigenen wirtschaftlichen Absicherung, denn Architekten im Einzelbüro oder in einer GbR haften grundsätzlich uneingeschränkt und persönlich für Schäden aus unzulänglicher Architektenleistung. Die Berufshaftpflichtversicherung muss Personenschäden mit mindestens 1,5 Millionen Euro und Sach- und Vermögensschäden mit mindestens 250.000 Euro je Versicherungsfall abdecken.

Zur Berufshaftpflichtversicherung hat die Architektenkammer NRW keine Rahmenverträge geschlossen. Ebenso kann die AKNW keine Empfehlung zu einem Versicherungsunternehmen aussprechen.

Für weitergehende Informationen zur Berufshaftpflichtversicherung berät die Architektenkammer NRW telefonisch.



Kontakt

Architektenkammer NRW
Rechtsabteilung
Zollhof 1
40221 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 49 67-70 oder -75

Zusätzlich hat die AKNW einen Praxishinweis herausgegeben. Sie finden ihn im Internet unter

 www.aknw.de/mitglieder/veroeffentlichungen/praxishinweise

(→ PH18_Berufshaftpflichtversicherung.pdf).

Registereintragungen

Eine GmbH oder Unternehmersgesellschaft ist in das Handelsregister einzutragen, eine Partnerschaftsgesellschaft in das Partnerschaftsregister. Für Einzelbüro und GbR sind keine Eintragungen erforderlich.

Geschäftskonto

Noch vor der formellen Gründung Ihres Büros sollten Sie für Ihr Unternehmen ein eigenes Konto eröffnen. Dieser Schritt empfiehlt sich, da er hilft, private und berufliche Transaktionen zu trennen.

Bei Gründung von Gesellschaften ist die Eröffnung eines eigenen Geschäftskontos Teil der Firmengründung. Im Fall einer GmbH muss das Stammkapital auf ein Konto eingezahlt werden. Freiberufler hingegen können die Form des geschäftlichen Zahlungsverkehrs mit ihren Geschäftspartnern frei ausmachen. Doch auch hier gilt: Zahlungen getrennt zu tätigen und Zahlungseingänge gesondert zu verbu-

chen, dient gegenüber dem Finanzamt oder Kreditinstituten dazu, ernsthaft darzustellen, dass man den Überblick über Geldzu- und -abflüsse behält.

Dafür muss das separate Betriebskonto bei Freiberuflern kein Geschäftskonto sein, für das Banken und Sparkassen normalerweise höhere Gebühren verlangen. Es kann auch ein zweites Girokonto eröffnet werden. Manche Banken und Sparkassen ermöglichen ihren Kunden auch das Einrichten sogenannter Unterkonten eines bestehenden Bankkontos. Erkundigen Sie sich nach den Kosten und den Kontoführungsbedingungen.



6 Finanzierung und Fördermöglichkeiten



Die Finanzierung der Bürogründung ist auch für Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplaner eine Herausforderung. Nicht nur, dass für die berufliche Praxis ggf. ein Büro angemietet werden muss oder einige Anschaffungen ins Haus stehen (z.B. Büroausstattung, EDV, Telekommunikation, Software, Auto u.Ä.). Gerade in der Anfangszeit gilt es, Anlaufphasen zu überbrücken, in denen das Geld aus der freischaffenden Tätigkeit noch nicht so fließt, die Ausgaben für die private Lebensführung aber unverändert sind.

Bund und Länder haben verschiedene Programme aufgelegt, um Gründerinnen und Gründern den Start in die Selbstständigkeit finanziell zu erleichtern. Da sich die Höhe der Förderung sowie die Bedingungen

in den verschiedenen Angeboten laufend ändern, ist eine umfassende Auflistung hier nicht möglich. Es gibt aber wichtige Anlaufstellen, die man kennen sollte, wenn man auf der Suche nach Finanzierungswegen und Fördermöglichkeiten für seine Existenzgründung ist.

Im Wesentlichen unterscheidet sich die Förderung darin, ob günstige Kredite zur Verfügung gestellt werden, es beim Abschluss von Kreditverträgen selbst Unterstützung gibt, etwa in Form von Bürgschaften, oder ob direkte Zuwendungen zum Lebensunterhalt bzw. Zuschüsse zur Unternehmensgründung ausbezahlt werden. Daneben gibt es Fördermöglichkeiten im Bereich von Qualifizierungs- oder Unternehmensberatungsmaßnahmen (Coaching) oder öffentliche Förderkredite.

Förderkredite und Bürgschaften

Es gibt eine Vielzahl öffentlicher Förderkredite, von denen für Gründer eines Architekturbüros – je nach Ausgangslage – einige in Frage kommen. Typisch für diese Kredite sind niedrige Zinsen und lange

Laufzeiten. Daneben gibt es auch Kreditverträge mit einer rückzahlungsfreien Startphase, sodass Kreditnehmer erst einmal Zeit haben, über einen längeren Zeitraum Einnahmen zu generieren.

Die KfW-Bankengruppe vergibt verschiedene „Gründerkredite“, bei denen Existenzgründer und Freiberufler mit günstigen Konditionen rechnen können. Möglich ist hier konkret die Finanzierung von Neu-Gründungen, Nachfolgeregelungen, Übernahmen, Beteiligungen oder speziellen Anschaffungen und Investitionen. Das entsprechende Programm muss je nach Finanzierungsvorhaben ausgewählt werden. Die Kredit-Beantragung läuft in der Regel über die Hausbank.

Die öffentliche Hand vergibt noch weitere Kredite, zum Beispiel den „Universalkredit“ der NRW.Bank. Dieser soll der mittel- bis langfristigen Finanzierung von Investitionen bei Gründungen dienen. Da es sich hier beim Fördermittelgeber um das Land NRW handelt, ist eine Voraussetzung für die Bewilligung, dass die hinter der Investition stehende Existenzgründung einen positiven Effekt für Nordrhein-Westfalen hat. Dies könnte bspw. der Fall sein, wenn Arbeitsplätze gesichert oder geschaffen werden.

Für Architektinnen und Architekten, die ein Einzelbüro gründen möchten, könnte außerdem der Mikrokreditfonds der Bundesregierung interessant sein. Mit diesem soll für kleinere unternehmerische

Tätigkeiten der Zugang zu Kapital erleichtert werden. Im Wesentlichen werden hier Kredite bis 20.000 Euro ausbezahlt. Die Förderbedingungen sind unkompliziert und machen den Mikrokredit zu einem besonders niederschweligen Angebot.

Denkbar ist auch, bei der Aufnahme von Krediten Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW in Anspruch zu nehmen. Diese übernimmt die Besicherung von Krediten auch für Angehörige der freien Berufe, wenn z.B. bei Existenzgründung Sicherheiten fehlen, der Antragsteller aber ansonsten kreditwürdig ist und sein Vorhaben förderungswürdig.

Umfassende Informationen über die Fördermöglichkeiten gibt es in der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). In der Förderberatung des BMWi gibt es außerdem Unterstützung bei der Auswahl des passenden Angebots aus der Vielzahl der Programme. Die Förderberater des Ministeriums helfen auch im Antragsverfahren weiter. Persönliche Beratungsgespräche können vereinbart werden.

 www.foerderdatenbank.de

Fördermöglichkeiten der Agentur für Arbeit

Eine Ausnahme von den öffentlichen Fördermitteln, die in Form günstiger Kredite gewährt werden, bildet der Gründerzuschuss, der durch die Agentur für Arbeit direkt an den Gründer oder die Gründerin ausbezahlt wird.

Der Gründerzuschuss ist ein Förderangebot für diejenigen, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen möchten. Er unterstützt den Einstieg arbeitsloser Menschen in die Selbstständigkeit. Antragsberechtigt sind Existenzgründer, die bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit arbeitslos sind und einen Anspruch auf Arbeitslosengeld im Umfang von mindestens 150 Tagen haben. Eine Bedingung ist, dass die Existenzgründung die Arbeitslosigkeit beendet. Um dies sicherzustellen, ist zur Gewährung des Gründerzuschusses bei Beantragung ein entsprechender Unternehmensplan vorzulegen, der auch eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens enthält. Diese Stellungnahme wird seitens der AKNW für Mitglieder kostenfrei vorgenommen.

Die Art und Höhe der Förderung kann variieren. So wird in einer ersten Phase sechs Monate lang ein Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeits-

losengeldes gezahlt. Hinzu kommen 300 Euro für die freiwillige soziale Absicherung. In einer zweiten Phase kann der Zuschuss für weitere neun Monate in Höhe von 300 Euro weiter bezogen werden, sofern gegenüber der Agentur für Arbeit eine entsprechende Geschäftstätigkeit nachgewiesen werden kann (Stand: 2017).

Neben dieser finanziellen Unterstützung besteht auch die Möglichkeit der Förderung durch Qualifizierungsmaßnahmen. Wer sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen möchte und Qualifizierungsbedarf sieht, kann (je nach persönlicher Voraussetzung) eine Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit erhalten. Konkret kann sich die Arbeitsagentur etwa an Kosten für Existenzgründungsseminare oder Trainingsmaßnahmen beteiligen, die helfen, die Gründungsideen zu überprüfen, oder einer Gründungsberatung oder speziellen Coachings. Im Einzelnen helfen zu diesen Fragen die zuständigen Sachbearbeiter der Bundesagentur für Arbeit weiter.

Weiterführende Informationen können online im Existenzgründerportal des BMWi abgerufen werden.

 www.existenzgruender.de

Unternehmensberatung/Coaching

Wer ein Unternehmen gründet, tut gut daran, sich möglichst noch vor der Existenzgründung einen erfahrenen Berater an die Seite zu holen, der sich das Vorhaben anschaut und bspw. zur Unternehmens- und Businessplanung eine Einschätzung abgibt. Eine solche „Existenzgründungsberatung“ hilft, Fehler zu vermeiden, und erhöht die Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensführung.

Im Rahmen des Beratungsprogramms „Förderung unternehmerischen Know-hows“ des Bundesamtes für Ausfuhrkontrolle (BAFA) können sich Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplaner eine allgemeine Beratung zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung einholen. Auch bei speziellen Fragen, wie zum Beispiel zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf, gibt es

Unterstützung. Speziell Existenzgründer haben die Möglichkeit, sich hier auch über einen längeren Zeitraum (maximal 6 Monate) beraten zu lassen.

Gefördert wird in Form eines Zuschusses zum Beraterhonorar. Maximal förderfähig sind 4.000 Euro. Existenzgründer in NRW können bis zu 50% des Honorars erstattet bekommen. Voraussetzung ist, dass ein Unternehmensberater gewählt wird, der eine entsprechende Qualifizierung nachweisen und somit eine richtlinienkonforme Durchführung der Beratung gewährleisten kann.

Informationen zum Beratungsangebot gibt es im Internet unter

 www.bafa.de



7 Fort- und Weiterbildung



Architektinnen und Architekten üben einen Beruf aus, der eine hohe Qualifikation und umfangreiches Fachwissen erfordert. Die immer rasantere technische Entwicklung, der gesellschaftliche Wandel, Gesetzesänderungen und Anforderungen, die etwa moderne Planungssoftware mit sich bringt, machen es notwendig, dass Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplaner ihr berufliches Know-how ständig erweitern. Daher hat der Gesetzgeber geregelt, dass alle AKNW-Mitglieder ihre berufliche Fortbildung im Umfang von mindestens acht Unterrichtsstunden pro Jahr dokumentieren und auf Anfrage nachweisen müssen.

Als Inhaber eines Architekturbüros haben Sie die Freiheit, eigene Schwerpunkte in der Auswahl Ihrer Seminarthemen zu setzen. Dies kann aber auch eine Herausforderung sein. Denn als Unternehmer ist man allumfassend gefordert. Ein großer Unterschied zum Angestelltenverhältnis besteht darin, dass man sich fachlich breit aufstellen muss.

Der persönliche Fortbildungsbedarf offenbart sich am besten mit Hilfe einer ehrlichen Selbstanalyse. Damit eröffnet sich die Chance, Wissenslücken über Fortbildungen gezielt aufzufüllen. Das führt eventuell dazu, dass Sie es sinnvoll finden, über das geforderte Maß von acht Unterrichtsstunden pro Jahr hinaus

an Fortbildungsmaßnahmen teilzunehmen. Möglicherweise stellen Sie auch fest, dass sich bestimmte Schwächen nicht oder zumindest nicht kurzfristig über Fortbildungen ausgleichen lassen. In diesem Fall können Sie ein Netzwerk von Partnern aufbauen, die Sie bei Bedarf in Ihre Projekte einbeziehen können.

Doch bei allen Zwängen und Notwendigkeiten: Ein wesentlicher Vorteil einer selbstständigen Tätigkeit liegt in der Freiheit, sich in Sachen Fortbildung von seinen Interessen leiten zu lassen. Aus Interessen oder besonderen Talenten erwachsen Schwerpunkte, die für die Positionierung am Markt entscheidend sein können. Natürlich sind viele Existenzgründer im Architektursektor regelmäßig als Generalisten gefordert. Doch wenn Sie in einem Bereich eine besondere inhaltliche Stärke haben, bietet es sich an, sich hier vertieft fortzubilden und so das Büroprofil zu schärfen.

Ihr natürlicher Partner für die fachliche Fortbildung ist die Akademie der Architektenkammer NRW. Sie bietet AKNW-Mitgliedern qualitätsvolle und kostengünstige Fortbildungen an. Dabei greift sie regelmäßig aktuelle Themen auf, etwa das Planen und Bauen im Quartier, das am Klimaschutz orientierte Planen und Bauen, das Planen und Bauen unter Berücksichtigung des demografischen Wandels oder das

barrierefreie Planen und Bauen. Angeboten werden aber auch zahlreiche Seminare zum notwendigen betriebswirtschaftlichen Basiswissen für Architekten und Planer sowie zur Büroorganisation, dem Rechnungswesen und der Anwendung der HOAI. Natürlich finden sich im Fortbildungsprogramm der Akademie der AKNW auch Seminare rund um die Themen Büroführung, -organisation und Selbstständigkeit, etwa zum Führen im Team, Konfliktmanagement, Projektmanagement, Optimieren von Arbeitsabläufen im Büro u. v. m.

Ein Vorteil von Fortbildungen ist auch der Aspekt der Begegnung: In Pausen und am Rande der Seminare

kommt es zum Gespräch mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Nordrhein-Westfalen. Das dient nicht nur dem Erfahrungsaustausch, sondern auch der Bildung von Netzwerken und der Anregung partnerschaftlicher Zusammenarbeit.

Kontakt

Akademie der Architektenkammer NRW
Zollhof 1
40221 Düsseldorf
Tel. (0211) 49 67-93
 www.akademie-aknw.de



8

Tipps nach der Gründung

Architekten und Planer, die mit einem eigenen Büro am Markt tätig sind, berichten immer wieder: Die schwierigste Phase ist die erste Zeit unmittelbar nach der Bürogründung. Erst dann beginnt die unternehmerische Kunst der Selbstständigkeit.

Um sich zu etablieren und dauerhaft am Markt zu behaupten, muss man in vielen Bereichen gleichzeitig

aktiv sein. Dazu gehören Überlegungen zum unternehmerischen Selbstbild ebenso wie Strategien in Marketing und PR. Unternehmer sollten gut darin sein, sich berufliche Netzwerke zu schaffen und diese zu pflegen. Auch die Organisation im Büro, die Personalführung und das Management von Projekten sind Herausforderungen, die in Ihrem Architekturbüro – neben dem eigentlichen Kerngeschäft – auf Sie zukommen.

Leitbild, Corporate Identity

Für welche Architektur soll mein Büro stehen? Was ist mein Ansatz, was meine berufliche Philosophie? Was motiviert mich, wofür möchte ich meine Bauherren begeistern? – Diese grundsätzlichen Fragen sollte sich jeder angehende Freiberufler schon vor Gründung eines Büros stellen. Spätestens mit dem Eintritt in das Marktgeschehen muss aber deutlich werden, welchem Leitbild sich das Büro verpflichtet fühlt.

Viele Architekturbüros stellen sich auf ihrer Homepage mit einer Rubrik „Bürophilosophie“ vor. Hier sollte beschrieben werden, welche Schwerpunkte das Büro setzt, worauf besonderer Wert gelegt wird, welches Verständnis der oder die Inhaber von der eigenen Arbeit und der angebotenen Dienstleistung hat bzw. haben. Hier können Sie Ihr Büroprofil schärfen, sich und Ihr Team vorstellen, besondere Kenntnisse aufführen, aber auch einfließen lassen, was Ihnen in der Zusammenarbeit mit Bauherren persönlich wichtig ist. Wenn zu Ihren Grundsätzen zählt, Bauherren ein Stück mehr Sicherheit zu bieten als Mitbewerber, indem Sie spezielle Vorplanungskonzepte und Machbarkeitsstudien anbie-

ten – warum sollte man das nicht so schreiben? Oder wenn Ihnen Nachhaltigkeit über die Reduzierung des Wärmebedarfs von Gebäuden hinaus besonders am Herzen liegt und Sie sich als kompetenter Partner in diesem Zusammenhang etablieren möchten – warum nicht genau darauf hinweisen? Solche Positionierungen führen dazu, dass potenzielle Auftraggeber bereits vor dem Erstkontakt einiges von Ihnen erfahren und Sie zielgruppengerecht zueinanderfinden können. Das Nachdenken über die Bürophilosophie und die Verständigung über eine „Corporate Identity“ bringen Ihnen (und Ihrem Team) außerdem Orientierung im beruflichen Alltag und letztlich auch konkrete Ansatzpunkte für Akquisitionsgespräche.

Aus der „Corporate Identity“ leiten sich dann auch Überlegungen zum „Corporate Behaviour“ (Wie verhalten wir uns als Team, wie gegenüber dem Auftraggeber, wie in der Öffentlichkeitsarbeit?) und zum „Corporate Design“ ab. Letzteres beschreibt das grafische Erscheinungsbild des Büros, vom Briefpapier über das Webdesign bis zum Kfz-Aufdruck.

Pressearbeit und PR

Unsere Medienlandschaft ist gegenwärtig dramatischen Wandlungsprozessen unterworfen. Redaktionelle Berichte in Zeitungen, Radio und Fernsehen genießen aber nach wie vor eine große Aufmerksamkeit und werden als seriöse Information eingestuft. Deshalb lohnt es sich, Zeit und Geld auch in eine systematische Pressearbeit zu investieren.

Wer heute Pressearbeit betreibt, muss die vielfältigen Entwicklungen insbesondere der elektronischen

Medien berücksichtigen, um nicht im großen Mahlstrom des kommunikativen Dauerflusses unterzugehen. So nimmt etwa die Zeit, in der Menschen miteinander reden, statistisch gesehen Jahr für Jahr ab. Für die Kommunikationsarbeit von Architektinnen und Architekten folgt daraus: Der klassische Satz „Der Architekt wirbt mit seinem Werk“ klingt in seiner apodiktischen Form heutzutage fast rührend antiquiert. Mag ja sein, dass das Werk für sich spricht. Nur wird es heute nicht mehr gehört, nicht

mehr gesehen, nicht mehr wahrgenommen. Die Vielfalt angebotener Informationen und Distractionen ist überwältigend, das mediale Störfeuer vielfach zu stark.

Büroinhaber tun gut daran, sich systematisch Zeit für die Medienarbeit zu nehmen. Eine wichtige Frage ist die nach der medialen Zielgruppe: Möchte ich in erster Linie die örtlichen Medien ansprechen (wenn ich hauptsächlich im lokalen und regionalen Umfeld tätig bin) oder sind mir Veröffentlichungen in der Fachpresse wichtig (falls ich besondere Schwerpunkte bediene oder eine bundesweite Bauherrenschaft anspreche)?

In jedem Fall ist es hilfreich, zu besonderen Projekten Pressemitteilungen zu verfassen, die an die passenden Presseverteiler versandt werden können. Das Schreiben von Pressemitteilungen hilft auch, sich über Kernaussagen zu den jeweiligen Projekten

klar zu werden und die eigenen Kommunikationsinstrumente angemessen und aktuell zu bedienen: Homepage, Social-Media-Präsenzen, Büro-Newsletter, Bauherren-Infos.

Unverzichtbar sind in unserer bilderlastigen Medienwelt qualitativ hochwertige Fotos der realisierten Objekte. Wählen Sie jemanden aus Ihrem Team, der gut fotografieren kann, oder noch besser: Beauftragen Sie Fotografen mit der Dokumentation Ihrer Objekte.

Wer eine aktive Presse- und Medienarbeit betreibt, hält kontinuierlich Kontakt mit Redaktionen, Redakteuren und Fachjournalisten. Auch wenn aus diesen Maßnahmen keine unmittelbare Berichterstattung resultiert, halten Sie sich doch im Bewusstsein der Medienvertreter und stellen sich als Fachmann oder Fachfrau vor Ort dar. Pressearbeit ist eine Daueraufgabe für jedes Architekturbüro, die langfristig Früchte trägt.

Netzwerken und Social Media

Als Gründerin bzw. Gründer eines Architektur-, Innenarchitektur-, Landschaftsarchitektur- oder Stadtplanungsbüros werden Sie schnell feststellen: Netzwerke aufzubauen ist das A und O im Rahmen einer selbstständigen Tätigkeit! Sei es, um sich ins Gespräch zu bringen, oder einfach, um von erfahrener Seite Unterstützung, Hilfe und Rat im beruflichen Alltag zu bekommen.

Um in Kontakt mit Kolleginnen und Kollegen zu treten, gibt es viele Möglichkeiten – zum Beispiel Fortbildungsveranstaltungen oder Info-Veranstaltungen von Verbänden oder Ihrer Architektenkammer. In manchen Regionen gibt es auch spezielle Unternehmerstammtische oder Treffs von Kreativen, die man besuchen sollte. So lassen sich gezielt lokale Kontakte knüpfen.

Ein funktionierendes lokales Netzwerk kann auch aufgebaut werden durch die Mitgliedschaft in einem großen Verein. Durch aktives Mitwirken an der politischen Meinungsbildung in der Stadt, etwa durch

Vorschläge zur Stadtentwicklung, zum Umgang mit problematischen Grundstücken und zu städtebaulichen Problemzonen, kann man ebenso auf sich aufmerksam machen. Wer sich in städtebaulichen Anhörungen und Diskussionen mit konstruktiven Vorschlägen profiliert, weckt Aufmerksamkeit.

Eine weitere Möglichkeit des Austausches entweder mit Gleichgesinnten oder potenziellen Bauherren bieten soziale Netzwerke im Internet. Dort haben sich mittlerweile zahlreiche Communities herauskristallisiert, die Präsentationsplattformen für viele Themenbereiche bieten. Es gibt branchenspezifische Portale und allgemeine Netzwerke. Allen Plattformen ist gemein, dass der Weg der Kommunikation sehr direkt ist. Erstellen Sie für Ihr Büro einen eigenen Auftritt in einem der sozialen Netzwerke und berichten Sie über Ihre Tätigkeit und Referenzobjekte in Text und Bild. Sie werden sehen: Was Sie machen, stößt auf Interesse! Und wenn Sie aktiv sind und beispielsweise Anfragen zügig und fachgerecht beantworten, entsteht ein lebendiges soziales Netzwerk.

Werbung, Marketing

Viele Gründer schenken dem Themenfeld Werbung und Marketing in der Startphase wenig Beachtung. Architekturbüros benötigen aber ein gesundes Auftragspolster, um konjunkturelle Dellen und Schwierigkeiten bei der Honorareintreibung in Einzelfällen überbrücken zu können.

Unverzichtbar ist eine definierte Vorstellung davon, auf welchem Weg Aufträge akquiriert werden sollen. Verlässt man sich auf die Mund-zu-Mund-Propaganda in der Region? Versucht man sich an Wettbewerben oder Projekten, die möglicherweise in der Fachpresse aufgegriffen werden können? Schal-



tet man Werbung in den geeigneten Kanälen? Eine goldene Regel gibt es für die Beantwortung dieser Fragen nicht. Wege der Akquise hängen vom Büroprofil und der Haltung der Inhaber ab.

Wichtig ist, zu wissen: Architekten in NRW dürfen offensiv auf den Markt treten und sie dürfen für ihre Leistungen in angemessener Form werben. Dabei gilt der Grundsatz: Die Werbung muss sachlich und dem Berufsstand angemessen sein. Architekten können also sowohl in Tageszeitungen, Anzeigenblättern und

Magazinen werben als auch im Internet, im Radio und (theoretisch) im Fernsehen. Erlaubt sind dabei alle Formate, von der abgebildeten Visitenkarte bis zur aufwendig mit Fotos oder Planzeichnungen gestalteten Werbeanzeige. Die Würde des Berufsstandes gebietet es allerdings, bestimmte Werbeformen zu vermeiden. Verboten sind insbesondere marktschreierische Werbung, Massenwurfwerbesendungen, Verbreitung nicht belegbarer Übertreibungen („Wir sind die Besten im Ladenbau...“) und vergleichende Werbung (Diskreditierung von Mitbewerbern).

Büroorganisation und Projektmanagement

Ob ein Architekturbüro sich am Markt durchsetzt, entscheidet sich am Ende hauptsächlich über die Qualität der angebotenen Leistungen. Damit gute Arbeitsergebnisse erzielt werden können, zählen nicht nur Talent, Ausbildung und Branchenerfahrung. Entscheidend ist auch, wie Arbeits- und Entscheidungsprozesse funktionieren.

Die Organisation des beruflichen Alltags, die Personalführung, das Managen von Projekten – all das ist vielleicht neu für Sie. Auch kleine Projekte und Teams müssen schon mit Erfolg und sicherer Hand geleitet werden, damit die Aufgaben wachsen können. Mit zunehmendem Erfolg wachsen dann auch die zu führenden Teams oder die zu managenden Projekte.

Die gute Nachricht ist: Es gibt Systeme und Routinen, die helfen, die Arbeit effektiv zu organisieren. So bieten die Methoden des Projektmanagements

Lösungen, kleine und große Projekte im Berufsalltag strukturiert und zielgerichtet anzugehen. Die tägliche Flut von E-Mails und Telefonaten, Anforderungen verschiedenster Projekte und Auftraggeber – um hier den Überblick zu gewinnen, ist es wichtig, gute Strukturen aufzubauen, den Arbeitsablauf aktiv zu steuern und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. So können Termine zuverlässig eingehalten und Stress vermieden werden.

Teilen Sie Ihre Projekte in Phasen ein und legen Sie Meilensteine und Ziele in Aufgabenplänen, Ablaufplänen, Terminplänen, Kapazitätsplänen und Kostenplänen fest. Diese können Sie für sich, Ihr Team und eventuell auch für Ihre Bauherren im Ganzen (Multiprojektplan) sowie im Detail (Tagesplan) visualisieren. Sie werden sehen: Wenn Sie hierbei Prioritäten setzen, können Sie mit Störungen und unvorhergesehenen Ereignissen im Verlauf eines Projekts umgehen.

Personalführung

Wenn Sie ein Architekturbüro mit Mitarbeitern gegründet haben, ist eine der wesentlichen Herausforderungen nach der Gründung sicherlich, in die Chef-Rolle hineinzufinden. Denn zu Ihren Zuständigkeiten zählen fortan nicht nur allgemeine organisatorische Aufgaben und die Kontrolle von Ergebnissen. Auch zwischenmenschlich kann einiges auf Sie zukommen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wollen nicht nur Aufgaben zugeteilt bekommen, sondern auch motiviert werden.

Viele Gründer von Architektur- und Planungsbüros waren vor ihrer Selbstständigkeit selbst einmal Angestellte. Das heißt: Eigentlich weiß derjenige, der heute im Chefsessel sitzt, recht genau, wie es ist, angestellt zu sein. Und jetzt, da man die Seite gewechselt hat, geht es nur noch darum, sich die Erfahrungen aus der Zeit als angestellter Architekt bzw. angestellte Architektin in Erinnerung zu rufen. Sie sind zwar Chef, aber auch Kollege. Seien Sie auch Sie selbst. Und zeigen Sie Wertschätzung gegenüber Ihren Mitarbeitern. Am einfachsten geht das, indem man seine Kolleginnen und Kollegen täglich zum

Beispiel mit Namen grüßt, ein paar Sätze mit ihnen wechselt und einfach Interesse zeigt. Das motiviert oft viel mehr als jährliche Mitarbeitergespräche.

Verteilen Sie die Rollen in Ihrem Team klar. Das ist manchmal besser, als „nur“ einzelne Aufgaben zu verteilen, da es die Selbstständigkeit Ihrer Angestellten betont. Beziehen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aber auch in Entscheidungsprozesse ein. Wer sein Team beteiligt, erhält unmittelbar Rückmeldungen zu Ideen und wird schneller auf Denkfehler hingewiesen. Dabei wird am Ende auch die Verantwortung bis zu einem gewissen Grad geteilt. Das empfinden viele Mitarbeiter als positiv, wodurch sie eher bereit sein werden, Veränderungen mitzutragen. Und lernen Sie, mit Fehlern umzugehen – mit Ihren eigenen und mit denen Ihrer Mitarbeiter. Niemand ist perfekt – das muss man akzeptieren. Wenn ein Fehler passiert, fragen Sie vielmehr, warum eine Entscheidung gerade auf diese Art und Weise getroffen wurde. Moderne Büros pflegen gezielt eine Kultur des Lernens.

Offen bleiben für Veränderungen – und Visionen

Als Inhaber eines Architektur- oder Planungsbüros müssen Sie auch lernen, sich selbst in strategische Planungen und Mitarbeiterführungskonzepte zu integrieren. Die meisten von uns sind es gewohnt, in den ersten Berufsjahren hoch motiviert und zeitlich unbegrenzt an einer spannenden Aufgabe zu arbeiten.

Aber Vorsicht: Betrachten Sie auch sich selbst als Ressource Ihres Unternehmens, mit der achtsam umzugehen ist. Stichworte wie „Work-Life-Balance“, Arbeitszufriedenheit und Gesundheit sind keine Floskeln, sondern wichtige Faktoren, die über Erfolg oder Misserfolg eines Büros entscheiden können.

Ebenso wie Sie in der unternehmerischen Kalkulation für sich selbst ein Gehalt berücksichtigen müssen, sollten Sie für sich selbst auch Urlaube, Erholungstage und Fortbildungen vorsehen. Im Arbeitsalltag ist das oftmals leichter gesagt als getan. Dennoch gehören diese Überlegungen dazu, wenn Sie den Sprung in die Selbstständigkeit wagen. Denn nur ein Unternehmer, der immer wieder offen ist für neue Impulse und Anregungen, der sich Zeit nimmt für Gespräche und zum Nachdenken, ist in der Lage, über den Tellerrand der aktuellen Aufgaben hinauszublicken und Neues zu entwickeln. Seien es neue Kontakte und Aufträge oder neue Leistungsangebote für das Büro. Oder auch neue Ziele und Visionen.

9 Literatur



Existenzgründung

Sally Below / Moritz Henning
**Existenzgründung und Positionierung:
Ein Praxishandbuch für Architekten**
Hamburg 2008
22,90 Euro

Svenja Hofert
**Praxisbuch für Freiberufler:
Alles, was Sie wissen müssen, um erfolgreich zu sein**
Offenbach 2012
32,90 Euro

BDB-Bildungswerk e.V. (Hrsg.)
**Selbstständig im Planungsbüro –
BDB Tipps für Existenzgründer**
Backnang 2011
29,90 Euro

Harald Michaelis / Roman Adrianowytch
**Der junge Architekt – Grundlagen und Praxis
für die Selbstständigkeit**
Köln, 2016
68,00 Euro

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (Hrsg.)
**Gründerzeiten: Schriftenreihe für Gründerinnen
und Gründer und junge Unternehmer**
Berlin (wird laufend aktualisiert)
Kostenlos im Internet erhältlich

Rolf Neddermann
**Handbuch der Existenzgründung
für Architekten und Ingenieure**
Köln 2011
44,00 Euro

Prof. Christian Fink / Eva Volgesang / Matthias Baumann
**Existenzgründung und Businessplan:
Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups**
Berlin 2016
34,95 Euro

Bernd Pastuschka
**Basics in PR und Marketing
für Architekten**
Stuttgart 2012
29,95 Euro

Gerhard C. Girlich / Markus Maier / Hermann Steindl
**Steuerwissen für Existenzgründer: Praktische Tipps
zu Steuern, Recht und Sozialversicherung**
München 2009
19,90 Euro

Katja Domschky
Marketing für Architekten und Ingenieure
Stuttgart 2016
37,00 Euro



Unternehmensnachfolge

Wolfgang Ballwieser / Dirk Hachmeister
**Unternehmensbewertung:
Prozess, Methoden und Probleme**
Stuttgart 2016
34,95 Euro

Wolfgang Koch
**Unternehmensnachfolge planen,
gestalten und umsetzen**
Stuttgart 2016
69,95 Euro

Birgit Felden / Annekatrin Klaus
Nachfolgeregelung
Stuttgart 2007
14,90 Euro

Schlecht & Partner / Taylor Wessing u. a. (Hrsg.)
**Unternehmensnachfolge:
Handbuch für die Praxis**
Berlin 2010
78,00 Euro

Dietmar Goldhammer
**Organisation der Nachfolge
im Architektur- und Ingenieurbüro**
Stuttgart 2011
24,80 Euro

Gerald Schwetje / Michael Demuth
**Unternehmensnachfolge:
Praxisleitfaden für Unternehmer und Berater**
Herne 2016
39,90 Euro

Dietmar Goldhammer
**Der Nachfolger im Architektur-
und Ingenieurbüro**
Stuttgart 2013
9,90 Euro

Architektenkammer
Nordrhein-Westfalen



Haus der Architekten
Zollhof 1
40221 Düsseldorf

Telefon: (0211) 49 67-0
Telefax: (0211) 49 67-99

info@aknw.de
www.aknw.de